Por Felipe Ramos (*)



O mercado brasileiro de seguro garantia cresce em ritmo acelerado, mas expõe uma contradição estrutural. Enquanto o instrumento se consolida como elemento central em contratos públicos e disputas judiciais, sua presença nas relações privadas ainda é limitada. A barreira não está na relevância econômica do produto nem na capacidade do mercado segurador, mas em uma lacuna cultural construída ao longo da própria formação do ambiente empresarial brasileiro, onde mecanismos formais de garantia surgiram mais por exigência regulatória do que por demanda espontânea das empresas.

Dados divulgados pela Superintendência de Seguros Privados (SUSEP) mostram que o seguro

garantia ultrapassou R$ 6 bilhões em prêmios emitidos em 2025, mais que dobrando de tamanho desde o início da década. Apesar da expansão consistente, o crescimento permanece fortemente associado ao setor público e ao ambiente judicial, segmentos impulsionados por exigências legais e pela ampliação do uso de garantias em processos e contratos administrativos. A entrada em vigor da Lei 14.133/2021, nova Lei de Licitações, reforçou essa dinâmica ao ampliar mecanismos de proteção contratual em obras e serviços públicos, consolidando uma demanda institucional que ainda não encontra paralelo na iniciativa privada.

Essa assimetria revela um traço histórico das relações comerciais no país. Durante décadas, empresas brasileiras estruturaram contratos com base em confiança entre parceiros, histórico de relacionamento e soluções informais de mitigação de risco, como retenções financeiras ou garantias pessoais. Em um cenário econômico menos integrado e com cadeias produtivas mais curtas, esse modelo era funcional. Hoje, porém, a expansão geográfica dos negócios, a digitalização das operações e a fragmentação das cadeias de fornecimento aumentaram o nível de incerteza nas transações. Indicadores do Banco Mundial sobre execução contratual indicam que o Brasil ainda enfrenta desafios relevantes em previsibilidade e eficiência jurídica, elevando o custo do risco nas relações empresariais.

A baixa adoção no setor privado também está relacionada ao desconhecimento e à própria evolução do mercado segurador. Pequenas e médias empresas, responsáveis por aproximadamente 30% do PIB nacional segundo o Sebrae, muitas vezes não identificam o seguro garantia como alternativa à caução em dinheiro ou à fiança bancária, instrumentos que imobilizam capital e reduzem liquidez. Ao mesmo tempo, processos tradicionais de subscrição foram historicamente direcionados a grandes empresas, o que limitou a disseminação do produto em segmentos menores e retardou sua popularização fora dos contratos regulados.

A experiência internacional indica que a expansão das garantias privadas não ocorre automaticamente com o crescimento do mercado público. Em economias maduras, como Estados Unidos e países europeus, o seguro garantia ganhou escala quando passou a ser incorporado como ferramenta de eficiência financeira e expansão comercial, reduzindo riscos e facilitando novas relações de negócio. No Brasil, sinais iniciais dessa mudança começam a aparecer com a digitalização da distribuição, o surgimento de soluções mais acessíveis e a maior exigência de garantias em cadeias corporativas de fornecimento, refletindo transformações mais amplas no próprio mercado segurador.

A consolidação de uma cultura de garantias privadas dependerá menos de novas regulações e mais de uma mudança de mentalidade empresarial. Em um ambiente econômico mais competitivo e volátil, proteger contratos tende a deixar de ser uma reação jurídica para se tornar uma estratégia de crescimento. Quando garantias forem percebidas como infraestrutura econômica, e não apenas como obrigação formal, o seguro garantia deixará de ocupar um espaço restrito ao setor público e passará a integrar de forma natural as relações comerciais privadas no país.

(*) **Felipe Ramos** é empreendedor com mais de 18 anos de experiência e fundador da Granto, insurtech e corretora 100% digital especializada em Seguro Garantia. Atua no desenvolvimento de soluções que ajudam empresas a substituir cauções em dinheiro, depósitos judiciais e bloqueios financeiros por modelos mais eficientes de gestão de risco e capital.

Fonte: Mention, em 23.04.2026